

「損害保険業等に関する制度等
ワーキング・グループ」
報告書（案）

2024年12月●日

目次

I. はじめに.....	3
II. 顧客本位の業務運営の徹底.....	4
1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等.....	4
(1) 規制の対象となる大規模乗合代理店の特定.....	5
(2) 保険金関連事業を兼業する「特定大規模乗合保険募集人」等への対応.....	5
(3) 「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等.....	6
2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保.....	7
3. 保険代理店に対する保険会社による適切な管理・指導等の実効性の確保等.....	8
4. 損害保険分野における自主規制のあり方の整理.....	9
III. 健全な競争環境の実現.....	11
1. 保険仲立人の活用促進.....	11
(1) 保険仲立人の活用促進に向けた対応.....	12
(2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設.....	15
2. 保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止.....	15
3. 企業内代理店のあり方の見直し.....	16
4. 火災保険の赤字構造の改善等.....	16
(1) 企業向け損害保険商品のモニタリングの高度化.....	17
(2) 火災保険参考純率の算出方法の見直し.....	17
(3) 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目の拡大.....	18
IV. おわりに.....	20

「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」

メンバー等名簿

(第5回会議(2024年12月5日)現在)

座長	洲崎 博史	同志社大学大学院司法研究科教授
委員	上杉めぐみ	東京経済大学現代法学部教授
	大村由紀子	弁護士(三浦法律事務所)
	沖野 眞已	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	小畑 良晴	一般社団法人日本経済団体連合会 経済基盤本部長
	片山 銘人	日本労働組合総連合会総合政策推進局 経済・社会政策局長
	神作 裕之	学習院大学法学部教授
	小林いずみ	ANA ホールディングス株式会社社外取締役
	嶋寺 基	弁護士(大江橋法律事務所)
	滝沢 明子	デロイト・トーマツ・コンサルティング合同会社 執行役員
	中出 哲	早稲田大学商学学術院教授
	松井 智予	東京大学大学院法学政治学研究科教授
	柳瀬 典由	慶應義塾大学商学部教授
山下 徹哉	京都大学大学院法学研究科教授	

(敬称略・五十音順)

オブザーバー	日本損害保険協会	外国損害保険協会	生命保険協会
	日本保険仲立人協会	日本損害保険代理業協会	保険乗合代理店協会
	全国銀行協会	全国地方銀行協会	日本自動車販売協会連合会
	損害保険料率算出機構 財務省	経済産業省	国土交通省

1 I. はじめに

2 損害保険市場における保険金不正請求事案や保険料調整行為事案の発生を受け、金融庁で
3 は「損害保険業の構造的課題と競争のあり方に関する有識者会議」（以下「有識者会議」と
4 いう。）を開催することとし、本年3月26日の第1回以降計4回にわたり、両事案の原因を
5 分析した上で、再発防止に向けた制度・監督上の対応に関する検討が行われた。

6 本年6月25日に公表された有識者会議の報告書においては、顧客本位の業務運営の徹底
7 や健全な競争環境の実現に向け、大規模な保険代理店に対する指導等の実効性の確保や保険
8 会社による保険代理店等への過度な便宜供与等の制限、保険市場の競争環境のゆがみの是正
9 等の施策が提言された。

10 有識者会議の報告書で提言された施策のうち、監督指針の改正や業界ガイドラインの策定
11 等により対応する施策については、各主体において、現在、改正等に向けた検討が進められ
12 ている。また、大手損害保険会社が策定した両事案に係る業務改善計画については、その着
13 実な実施と当局によるフォローアップが行われている。他方、同報告書において、法律改正
14 が必要と考えられる論点については、金融審議会の開催も視野に、金融庁を中心に必要な対
15 応が行われることへの期待が示された。

16 それを受け、本年8月26日に開催された金融審議会総会において、金融担当大臣から、
17 「昨今の損害保険業界における保険金不正請求事案や保険料調整行為事案などを踏まえ、顧
18 客本位の業務運営や健全な競争環境を実現することにより、保険市場に対する信頼の確保と
19 健全な発展を図るために必要な方策について検討を行うこと」との諮問がなされたことを受
20 け、金融審議会に本「損害保険業等に関する制度等ワーキング・グループ」が設置された。

21 本ワーキング・グループでは、法律改正が必要となる事項以外にも、有識者会議で十分に
22 議論しきれなかった論点を含め様々な議論を行うこととし、顧客本位の業務運営や健全な競
23 争環境を実現する観点から、大規模乗合代理店に関する規制のあり方、保険仲立人の活用促
24 進に向けた施策、損害保険会社における火災保険の赤字構造等についての審議を行った。本
25 報告は、本ワーキング・グループにおける審議の結果をまとめたものである。

26

1 II. 顧客本位の業務運営の徹底

2 今般の保険金不正請求事案においては、損害保険会社が、自社に大きな収益をもたらす
3 一部の大規模な乗合保険代理店¹（以下「大規模乗合代理店」という。）との関係が悪化する
4 ことによる営業上の影響を懸念するあまり、こうした保険代理店に対して適切な教育・
5 管理・指導（以下「適切な管理・指導等」という。）を行っていないかったという、自社の利
6 益を顧客より優先する慣行により、次のような問題が発生した²。

- 7 ・ 自動車修理業等の、保険金から修理費等の支払いを受けることで利益を得られる事
8 業（以下「保険金関連事業」という。）を兼業する大規模乗合代理店について、損害
9 保険会社が査定の簡略化を行い、これによって同事業における不正な修理費等の請
10 求に対する過大な保険金の支払いを許すこととなった。
- 11 ・ 大規模乗合代理店において、保険募集に当たっての重要事項説明を行っていないな
12 ど、違法又は不適切な保険募集が行われた。

13 こうした状況の下、同事案の再発を確実に防止するとともに、損害保険分野における顧
14 客本位の業務運営を徹底する観点から、以下のとおり、その具体的な措置の内容を整理し
15 た。

16

17 1. 大規模乗合代理店に対する体制整備義務の強化等

18 現行の制度上、保険代理店を含む保険募集人の能力向上を図るため、保険会社に対し
19 ては保険募集人に対する適切な管理・指導等を、保険代理店に対しては保険募集の業務
20 に関する体制整備を、それぞれ求めている。

21 しかしながら、今般、損害保険市場における保険金不正請求事案において、大規模乗
22 合代理店に対しては保険会社の営業上の配慮が働きやすく、保険会社との力関係が逆転
23 する傾向にあることや、複数の保険会社が業務を委託することにより適切な管理・指導
24 等が行き届きにくくなることから、問題が生じやすい状況にあることが明らかとなった。

25 したがって、こうした大規模乗合代理店については、保険会社に対して、適切な管理・
26 指導等を改めて求めることは当然であるが、それに加えて、大規模乗合代理店自身に対
27 して、法令上、必要な体制整備義務を強化していくことが適切である。加えて、定期的
28 なヒアリング等を通じたモニタリングにより、法令上求められる体制が確実に整備され
29 ているかを当局が把握・確認することで、実効性を確保することも重要である³。

30

31

¹ 「乗合保険代理店」とは、二以上の所属保険会社等を有する保険募集人のことをいう（以下、単に「乗合代理店」という。）。

² 後述する「おわりに」に記すように、本ワーキング・グループを開催する中でも、保険会社や保険代理店における情報漏えい事案が相次いで認められており、事実関係の把握、真因分析等の検証が進められている。

³ 後述する「特定大規模乗合保険募集人」のみを対象として定期的なヒアリングをするのではなく、より対象を広げたリスクベースのモニタリングを実施することで、当局としても保険代理店における業務品質の状況等を把握・確認すべきとの指摘もある。

1 (1) 規制の対象となる大規模乗合代理店の特定

2 今般の保険金不正請求事案が生じた背景として、保険会社と保険代理店との間で、保
3 険代理店の規模が大きいほど、保険会社の営業上の配慮が働きやすくなり、営業上の配
4 慮が大きいほど、保険代理店に対する適切な管理・指導等の機能が弱まりやすくなる構
5 造が認められた。こうした構造を踏まえれば、同事案の再発防止の観点からは、保険会
6 社にとって大きな収益をもたらす、一定規模以上の保険代理店を対象とすることが必要
7 である。

8 そこで、現行の保険業法令において、乗合代理店のうち、事業報告書の提出等が義務
9 付けられている規模が大きい特定保険募集人⁴（2022 年度において 450 社程度存在）の
10 中で、一定規模以上の特定保険募集人（以下「特定大規模乗合保険募集人」という。）に
11 対して、体制整備義務を強化することが適切である⁵。

12 どのような指標で規模の大きさを考えるかについては、保険代理店としての主たる売
13 上である、保険募集の業務に関してその所属保険会社等から受け取る手数料収入額が、
14 保険代理店としての活動の程度を表していると考えられることから、これを定量的基準
15 として用いることが適切である⁶。

16 なお、「特定大規模乗合保険募集人」に課される体制整備義務を回避することを目的
17 として一定の定量的基準に該当しないよう潜脱する行為や、「特定大規模乗合保険募集
18 人」に該当しない者であっても、保険会社による一定の営業上の配慮が働くことによる
19 類似の事案の発生を防止する観点から、「特定大規模乗合保険募集人」に対する体制整
20 備義務を強化するだけでなく、現行の保険業法令上、規模が大きい特定保険募集人に提
21 出が義務付けられている事業報告書の記載項目を拡充するとともに、当局による機動的
22 なリスクベースのモニタリングを行っていくことが適切である。

24 (2) 保険金関連事業を兼業する「特定大規模乗合保険募集人」等への対応

25 保険金関連事業を兼業している保険代理店は、潜在的には自らの利益を得るために不
26 正な修理費等の請求を行う不当なインセンティブが働くおそれがあるところ、通常、保
27 険会社の保険金等支払管理態勢が適切に機能することで、こうした不正な請求に対する
28 過大な保険金等の支払いは、未然に防止されることが期待される。しかし、今般の保険
29 金不正請求事案では、保険代理店が多くのお客様を抱え、保険会社にとって営業上重要な

⁴ 特定保険募集人のうち、①所属保険会社等が 15 社以上の者、又は②所属保険会社等が 2 社以上かつ一事業年度における所属保険会社等から受けた手数料その他の対価の額（以下「手数料収入額」という。）の合計が 10 億円以上である者をいい、同要件は、所属保険会社等が、（1）生命保険会社（外国生命保険会社等を含む。）、（2）損害保険会社（外国損害保険会社等を含む。）、（3）少額短期保険業者かによって、（1）～（3）ごとに判定される（保険業法第 303 条、保険業法施行規則第 236 条の 2）。

⁵ 「特定大規模乗合保険募集人」だけでなく、全ての規模が大きい特定保険募集人に対して体制整備義務を強化すべきとの指摘もある。この点については、新たな体制整備義務を課す場合には、当局によるモニタリングによる実効性の確保が期待されることから、当局のモニタリングのリソースの確保といった点にも留意する必要がある。

⁶ 保険会社の営業上の配慮が働きやすいか否か、という点では、保険会社としての主たる売上である保険料収入額を基準とすることも考えられるが、この点、事業報告書の提出等が義務付けられている規模が大きい特定保険募集人においては、保険料収入額ではなく手数料収入額を定量的基準として用いていることから（脚注 4 参照）、モニタリング上の連続性に鑑み、事業報告書の提出等が義務付けられている規模が大きい特定保険募集人のうち、一定規模以上の特定保険募集人である「特定大規模乗合保険募集人」についても、その規模の大きさを考えるに当たっては、手数料収入額を定量的基準とするのが適切であると考えられる。

1 存在であったこと等により、同保険代理店による不正な修理費等の請求に対する同保険
2 会社によるけん制が適切に機能しなかったことが明らかになった。

3 したがって、「特定大規模乗合保険募集人」のうち保険金関連事業を兼業する者に対
4 しては、下記「(3)「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等」で後
5 述する体制整備義務の一環として、(i) 不当なインセンティブにより顧客の利益又は
6 信頼を害するおそれのある取引を特定した上で、(ii) 不当なインセンティブを適切に
7 管理する方針の策定・公表、(iii) 不当なインセンティブにより顧客の利益又は信頼を害
8 することを防止するためのその他の体制整備（修理費等の請求に係る適切な管理体制の
9 整備等）を求めることが必要である⁷。

10 なお、「特定大規模乗合保険募集人」でなくとも、保険金関連事業を兼業していれば、
11 不当なインセンティブが生じる余地は否定できないことに鑑み、同事業を兼業する全て
12 の保険代理店に対して、「顧客本位の業務運営に関する原則」（特に原則3「利益相反の
13 適切な管理」）の周知を改めて図り、同原則の理念を踏まえ、その規模・特性に応じた自
14 主的な取組みを促すことにより、顧客本位の業務運営を求めていくべきである。

16 (3)「特定大規模乗合保険募集人」に求める体制整備のあり方等

17 「特定大規模乗合保険募集人」について、保険会社の営業上の配慮が働きやすくなり、
18 保険会社による適切な管理・指導等が行えなくなる結果生じた問題として、不正な修理
19 費等の請求のほか、既述のとおり、違法又は不適切な保険募集の発生もある。不正な修
20 理費等の請求を防止し、かつ、適切な保険募集を確保するためには、法令等遵守の徹底
21 や業務品質の向上を図るための内部管理体制を強化する必要がある。また、内部管理体
22 制の整備に当たっては、責任者の設置を求め、同責任者に一定の資格の保有を求めるこ
23 と等を通じて実効性を確保していくことも重要である。

24 具体的には、「特定大規模乗合保険募集人」に対しては、以下のような体制整備義務等
25 を課すことが適切である。

- 26 ・ 営業所又は事務所ごとに、同営業所等において法令等を遵守して業務を行うため
27 の指導等を行う者（以下「法令等遵守責任者」という。）を設置すること
- 28 ・ 本店又は主たる事務所に、法令等遵守責任者を指揮し、法令等を遵守して業務を
29 行うための指導等を行う者（以下「統括責任者」という。）を設置すること⁸
- 30 ・ 法令等遵守責任者及び統括責任者には、一定の資格要件を求めることとした上で、
31 そのための試験制度を新設すること

⁷ 「特定大規模乗合保険募集人」だけでなく、保険金関連事業を兼業する全ての保険代理店に対して、管理方針の策定・公表や体制整備を求めべきとの指摘もあるが、今般の保険金不正請求事案が、多くの顧客を抱える保険代理店が保険会社にとって営業上重要な存在であったことに起因するものであることを踏まえると、中小規模の保険代理店にまで体制整備義務を課すことについては、慎重であるべきと考えられる。

⁸ 法令等遵守責任者や統括責任者の設置に当たっては、これらの者が保険代理店の経営陣に直接報告できるようなレポーティングラインが確保されていることや、営業部門からの介入が及ばないような体制が確保されていることが必要であるほか、これらの者は保険募集業務に従事することなく、管理業務に専念できるようにすべきとの指摘もある。

- 1 ・ 顧客本位の業務運営に基づく保険募集を確保する観点から、保険募集指針の策定・
2 公表・実施をすること
- 3 ・ 苦情処理・内部通報に関する体制を整備すること
- 4 ・ 独立した内部監査部門を設置する等、内部監査体制を強化すること
- 5 ・ 保険会社が保険代理店に係る不祥事件届出書を当局に提出した場合、同保険代理
6 店自身が、同不祥事件届出書に係る情報を他の所属保険会社等に通知すること⁹

8 2. 乗合代理店における適切な比較推奨販売の確保

9 現行の保険業法令上、保険会社、保険募集人及び保険仲立人には、保険契約の締結に際
10 し、顧客に保険契約の内容その他保険契約者等に参考となるべき情報を提供する義務が
11 課されている。その際、乗合代理店に対しては、複数の保険商品を比較する、又は特定の
12 保険商品を推奨して販売する（以下「比較推奨販売」という。）場合においては、その販
13 売方法に応じた説明を行うことが義務付けられている¹⁰。

14 また、2023年の「金融サービスの提供及び利用環境の整備等に関する法律」の改正（以
15 下「改正金サ法」という。）により、保険募集人を含む全ての金融事業者に対し、顧客等
16 の最善の利益を勘案しつつ、顧客等に対して誠実かつ公正に業務を遂行する義務が明記
17 されたことも踏まえ、乗合代理店においても、それに沿った適切な比較推奨販売を行う必
18 要がある。

19 こうした中、現行の保険業法令においては、乗合代理店が保険会社からの便宜供与等の
20 見返りとして、顧客に対して特定の保険会社の商品を優先的に推奨していたとしても、顧
21 客に対してその理由を適切に説明していたとするならば、直ちに法令違反とはならない。
22 しかしながら、顧客の意向にかかわらず、便宜供与等の乗合代理店の利益のみを優先して
23 特定の保険会社の商品を推奨することは、その理由を適切に説明していたとしても、顧客
24 の適切な商品選択を阻害し得るものであり、最善の利益を勘案する義務を果たす観点か
25 らは適切な対応とは言えないと考えられる。

26 さらに、今般の保険金不正請求事案のように、本来は便宜供与を理由としているにもか
27 かわらず、例えば経営方針であるなどとして代理店独自の理由であるかのように装った
28 場合、それが露呈しづらいという課題もある。

29 このため、適切な比較推奨販売を確保する観点から、乗合代理店が比較推奨販売を行う
30 場合には、乗合代理店における保険募集の実務や募集形態等も踏まえて、

- 31 ・ 顧客の意向に沿って保険商品を絞り込む
- 32 ・ 同保険商品の絞り込みに当たっては、顧客が重視する項目を丁寧かつ明確に把握し

⁹ 保険代理店に係る不祥事件については、保険会社ごとに不祥事件の該当の要否に関する判断基準に差異が見られるところ、不祥事件の届出制度の実効性を確保するためには、保険会社において恣意的な判断がなされないような仕組みを検討することも重要であるとの指摘もある。

¹⁰ 保険業法施行規則第227条の2第3項第4号及び監督指針Ⅱ-4-2-9(5)において、乗合代理店が、①比較説明を行う場合には、当該比較に係る事項を、②顧客の意向に沿って商品を選別し、商品を推奨する場合には、顧客の意向に沿った比較可能な同種の保険契約の概要及び当該提案の理由を、③商品特性や保険料水準などの客観的な基準や理由等に基づくことなく、商品を絞り込み又は特定の商品を顧客に提示・推奨する場合には、当該提案の理由を、それぞれ説明することが求められている。

1 た上で、意向に沿って保険商品を選別し、推奨する
2 ことを求めていく必要がある。

3 また、こうした対応の実効性を確保するため、乗合代理店においては、顧客に対して商
4 品を提案・推奨する基準や理由を社内規則等に定めるほか、比較推奨販売の実施状況の適
5 切性を確認・検証し、必要に応じて改善に取り組むなど、乗合代理店の規模や業務特性に
6 応じた体制を整備すべきである。

7 併せて、顧客に対して、乗合代理店と保険会社との関係を示すような情報（例えば、取
8 り扱う保険商品の範囲や所属保険会社等のリスト等）を提供することも考えられる¹¹。

10 3. 保険代理店に対する保険会社による適切な管理・指導等の実効性の確保等

11 今般の保険金不正請求事案において、保険会社によって本来行われるべき保険代理店
12 に対する適切な管理・指導等が行われていなかったことを踏まえれば、上記1. のとおり、
13 保険代理店に対する体制整備義務を強化することに加え、保険募集に関する業務の委託
14 元である保険会社に対しても、保険代理店に対する適切な管理・指導等が十分に機能する
15 よう、以下の措置を求める必要がある。

- 16 ・ 保険金関連事業を兼業する全ての保険代理店からの不正な修理費等の請求に対して、
17 保険会社のけん制機能が適切に発揮されるよう、保険金等支払管理部門と営業部門
18 を適切に分離する。
- 19 ・ 併せて、保険金関連事業を兼業する全ての委託先の保険代理店における、不当なイ
20 ンセンティブにより顧客の利益又は信頼を害するおそれのある取引を特定した上で、
21 それを適切に管理する方針を策定・公表する。
- 22 ・ 「特定大規模乗合保険募集人」へ業務を委託する際、業務委託に関する方針を各保
23 険会社において策定するとともに、「特定大規模乗合保険募集人」の法令等遵守態勢
24 等を検証するための管理責任者を配置する。

25 また、現行の保険業法上、所属保険会社等は原則として保険募集人が保険募集について
26 保険契約者に加えた損害を賠償する責任を負うこととされ、その責任を履行した場合、保
27 険募集人に対して求償権を行使することができることとされている¹²。一般には、問題を
28 起こした保険募集人に対する求償権が適切に行使されれば、保険募集人による違法又は
29 不適切な保険募集への抑止効果が期待できる¹³。

¹¹ 金融審議会 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」（2013年）においては、「手数料の多寡を原因として不適切な比較販売が行われる事例が判明した場合には、手数料開示の義務づけの要否について、改めて検討を行うことが適当である。」とされている。募集手数料については、乗合代理店における比較推奨販売を確保する観点から、また、顧客本位の業務運営の原則を徹底する観点からも、その開示を引き続き検討すべきとの指摘もある。

¹² 保険業法第283条第1項及び同条第4項

¹³ 金融審議会 保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」（2013年）においては、「保険募集人に対する指導・監督のための一手段として保険会社による求償権行使は適切に行われる必要があることは当然であるものの、保険募集人一般に対して（略）行為規制や体制整備義務が課せられることにより保険募集人の法的な責任が明確になることを通じて保険募集人への規律付けが強化されることを踏まえれば、まずはこれらの行為規制等の効果を見極めることとし、保険会社による求償権行使の義務付けの要否についてはその後改めて検討することが適当である。」とされ

1 このため、監督指針等において、保険会社に対して、(i) 求償権行使に関する考え方を整理することや、(ii) これに基づく全ての保険募集人に対する求償権の行使状況について、行使の有無の判断理由も含めて把握・管理することを求めるべきである¹⁴。また、
2 業界における求償権行使の考え方を示したガイドラインの策定も含めて、保険会社の適切な管理・指導等により、保険募集人による違法又は不適切な保険募集を抑止していく必要がある。
3
4
5
6
7

8 4. 損害保険分野における自主規制のあり方の整理

9 有識者会議の報告書においては、損害保険会社による保険代理店に対する指導等を補完する枠組みとして、保険代理店と利害関係のない中立的な第三者が保険代理店の業務品質を一定の基準に基づき公正かつ適切に評価する枠組み(第三者評価)を設けるべきことが示されている。また、有識者会議の議論の中では、そのエンフォースメントを強化する観点から、将来的には、第三者評価制度を運営する機関を「自主規制機関」として位置づけることも検討すべきとの意見が出された。
10
11
12
13
14

15 自主規制機関においては、一般に、市場の公正性・透明性を確保するため、自主規制ルールを制定するとともに、同機関に所属する会員が法令や自主規制ルール等に基づいて適切な業務を行っているかどうかの監査等を行い、必要に応じて、会員に対して処分を行うことが想定される。
16
17
18

19 他方、損害保険分野は、損害保険代理店を営む事業者数が多く、現時点では、こうした損害保険代理店が幅広く加入している団体等がないことから、損害保険分野に自主規制機関を設置しようとしても、現時点では、その母体となり得る組織が存在しない点に留意する必要がある。多くの損害保険代理店は他の事業を兼業しており、その事業特性も様々であることを踏まえると、仮に一部の損害保険代理店のみを主な会員とする団体を自主規制機関として運用を開始したとしても、会員全体に適用される自主規制を自ら検討し、その実効性を確保していくことは事実上困難であると考えられる。また、この他、今般の保険金不正請求事案が発生した業界に対して、当局の一部の権限を委譲するということの妥当性についても慎重に考えるべきである。
20
21
22
23
24
25
26
27

28 こうした点を踏まえると、現時点では、損害保険分野において、自主規制機関を直ちに設置すべき状況にはないと考えられる¹⁵。その上で、有識者会議や本ワーキング・グループにおける検討結果を踏まえた制度・監督面での対応や、日本損害保険協会による第三者
29
30

ている。

¹⁴ 保険会社から保険募集人への求償権行使にあたっては、個別事案ごとに、保険会社が顧客に支払った賠償金の額、求償権行使に係るコスト(訴訟費用等)、保険募集人との責任割合及びその立証可能性その他諸般の事情を総合的に考慮する必要があることから、求償権行使を一律に義務化することは慎重に考えるべきである。求償権行使を一律に義務付けてしまうと、保険会社が求償によって得られる金額が明らかに求償権行使に係るコストに見合わない場合であっても、求償権行使をしなければならなくなってしまう。

¹⁵ 1992年の証券取引審議会においては、証券分野の自主規制機関の設置を検討するに当たって、「業務の専門性」と「弾力的な対応の要否」という二つの要素を含めた様々な要因を考慮しながら、その適否が検討されたが、損害保険分野においては、現時点では、これらの判断基準に照らして、自主規制機関を設置しないと問題があると認められるほどの状況にはないと考えられる。

1 評価^{16・17}や教育・研修活動の高度化等の取組みの効果を当面は見極めることとし、その効
2 果を検証した上で、損害保険分野における自主規制機関の要否を改めて検討すべきであ
3 る。
4

¹⁶ 第三者評価制度の運営にあたっては、その制度を運営する機関が当局と緊密に連携することが重要であり、この連携が担保されるよう、監督指針等で規定を設けることも検討すべきとの指摘もある。

¹⁷ 多くの保険代理店に業務品質を高めるインセンティブを与えるため、第三者評価の結果を代理店手数料ポイントに反映させる仕組みも重要であるとの指摘もある。

1 III. 健全な競争環境の実現

2 今般の保険料調整行為事案は個々の損害保険会社の不適切な業務運営によるものである
3 が、市場環境等の背景として、以下の点が指摘されている。

- 4 ・ 企業向け保険市場においては、保険商品の内容や保険料の水準でなく、保険契約者等
5 への便宜供与の実績等の保険以外の要素が契約のシェア等に影響を及ぼしており、営
6 業担当者の適正な競争に対する意欲がそがれ、公正な競争が阻害されていた。
- 7 ・ 近年、自然災害の頻発・激甚化の影響を受け、損害保険会社における火災保険の赤字
8 が継続しているが、このようなりスクの変化に応じた適切な保険料の設定に対して、
9 売上の減少を懸念する営業上のプレッシャーが影響し得る社内環境があった。

10 また、企業向け保険市場においては、顧客である企業のグループに属するいわゆる「企業
11 内代理店」が極めて多くの契約を取り扱っていると見受けられるところ、その立場の不明確
12 さや、企業内代理店に支払われる手数料が保険料の実質的な割引になっているおそれがある
13 ことなど、その構造上の問題点が指摘される中で、他の保険代理店や保険仲立人との公正な
14 競争がなされていなかった。

15 さらに、顧客の委託を受けて、保険会社から独立した立場から保険契約の締結の媒介を
16 行う「保険仲立人」というプレイヤーも存在するが、企業内代理店が企業向け保険市場で主
17 な販売チャネルとなっていることもあり、その認知が広がっておらず、企業による活用も進
18 んでいない。

19 こうした状況の下、同事案の再発を確実に防止するとともに、企業向け保険市場等におけ
20 る健全な競争環境を実現する観点から、有識者会議の報告書を受けて進められている、共同
21 保険のビジネス慣行の適正化、損害保険会社における営業推進態勢の適正化や保険引受管理
22 態勢の確保等の取組みに加え、以下の4つの柱を整理した。

23 なお、この他にも、乗合代理店（企業内代理店を含む。）は、所属先の複数の損害保険会
24 社の情報が集約されやすくなることから、これらの情報を各社に共有すること等により、保
25 険料等の条件に関する競争を制限することも可能であり、独占禁止法上の問題となるおそれ
26 があることが明らかになっている。このため、今後、各損害保険会社、損害保険代理店、保
27 険契約者から委託を受ける保険仲立人等の業界関係者においては、当局や保険契約者とも
28 に、独占禁止法違反行為の未然防止に向けた方策を引き続き検討すべきである。

29

30 1. 保険仲立人の活用促進

31 保険仲立人は、1995年の保険業法改正時に、販売チャネルの多様化を通じた販売面で
32 の競争促進の観点から新設された。保険仲立人は、顧客から委託を受けて、保険会社から
33 独立した立場から顧客に最もふさわしい商品をアドバイスする役割を担うことから、保
34 険代理店とは異なる存在意義が期待されて導入されたが、その取扱保険料のシェアは伸
35 び悩んできた。2014年の保険業法改正時には、保険仲立人に供託を義務付ける保証金の
36 最低金額の引下げ（4,000万円から2,000万円への引下げ）、結約書の簡素化等の措置を

1 講じ、保険仲立人の活用促進を図ってきたが、その登録事業者数は63社（2024年10月
2 時点）、取扱保険料のシェア率も0.9%（2023年度）に留まり、保険仲立人が十分に活用
3 されているとは言い難い状況が続いている¹⁸。

4 保険仲立人は、保険契約の締結の媒介業務だけでなく、総合的なリスクマネジメント業
5 務も併せて提供しており、企業向け保険市場を主な活動領域としているものの、その企業
6 向け保険市場では企業内代理店がきわめて多くの契約を取り扱っていると見受けられる
7 ことや、保険仲立人の認知が企業の中で広がっていないことが、保険仲立人の活用が進ん
8 でいない背景の一つと考えられる。また、現行の保険仲立人の保証金の供託制度や手数料
9 の受領方法に関する制度が保険仲立人業に参入する障壁となっている、ないしは保険仲
10 立人の立場が不明確になっている、との指摘もある。

11 保険仲立人の活用は、販売チャネルをより多様化させ、販売面での競争をより促し、我
12 が国の保険市場の健全な競争環境の実現につながるものと考えられる¹⁹ことから、その活
13 用促進に向けて、具体的には、以下の点を見直すべきである。

15 （1）保険仲立人の活用促進に向けた対応

16 ① 媒介手数料の受領方法の見直し

17 現行の監督指針上、保険仲立人は、保険契約の締結の媒介に関する手数料の全額を保
18 険会社等に請求し、顧客に請求してはならないとされている²⁰。しかし、保険仲立人は、
19 顧客から委託を受けて、その顧客のために保険契約の締結の媒介を行う者であるところ、
20 その対価を顧客から受け取るとは認められるべきであり、保険仲立人が保険会社だけ
21 でなく顧客からも手数料を受領できるように見直すべきである。その際、手数料の受領
22 先及び金額については、保険仲立人、保険会社、顧客の三者で調整した上で決定するこ
23 とが考えられる。

24 もっとも、顧客からも手数料を受領できるようにした場合、保険仲立人が、顧客と保
25 険会社の双方から手数料を受領することも考えられるが、顧客が手数料の総額を把握し
26 ていなければ、必要以上の保険調達コストを負わされかねないため、顧客の利益が害さ
27 れないよう一定の措置を講ずるべきである。

28 具体的には、保険仲立人は顧客に対して、手数料を、保険会社から全額受領するか、
29 顧客から全額受領するか、顧客と保険会社の双方から受領するかをあらかじめ説明する
30 ことが適切である。また、保険会社から手数料を受領する場合、保険仲立人は、顧客に
31 対して、保険会社から受領する手数料の額又は保険料に占める割合等をあらかじめ開示

¹⁸ 損害保険事業総合研究所「諸外国における保険代理店・ブローカーに対する規制および企業保険の募集実態について」によれば、販売チャネルの取扱保険料による構成割合は、イギリスでは保険ブローカーが50%（直接販売が34%、保険代理店が2%）、ドイツでは保険ブローカーが40%（保険代理店が46%、直接販売が3%）とされている。

¹⁹ 保険購買をはじめとするリスクファイナンスに関する専門的知識を有するリスクマネージャーを企業内に増やし、企業のリスクマネジメント体制及び能力を向上させていくことも、保険仲立人の活用促進の実効性をより高め、我が国の保険市場の健全な競争環境の実現につながるとの指摘もある。

²⁰ 現行の実務においては、保険仲立人の手数料は、顧客が保険会社に支払った保険料の中から支払われている。その手数料の額は、保険仲立人と保険会社との間で、保険料の何%といった形で保険契約締結前に決められている。

1 することが適切である²¹。

2 ただし、このように一定の顧客保護の措置を講じたとしても、個人顧客との間には情
3 報の非対称性等から生じる交渉力の優位性が総じて残りやすいことを踏まえると、顧客
4 からも手数料を受領できるように見直しを行うのは、まずは企業向け保険のみを対象と
5 することが適切である²²。その上で、今後、保険仲立人の参入による少額・リテール市場
6 の活性化も想定されることや、顧客に対する一層の誠実義務が果たされ顧客保護意識が
7 向上していくと期待されることを踏まえると、中期的には、個人顧客も対象から排除し
8 ない方向で検討を継続することが適切である。

9 ② 保証金制度の見直し

11 現行の保険業法令上、保険仲立人は保険契約者に損害を与えた場合の賠償資力を確保
12 するために、保証金の供託が義務付けられている。保証金の額は、過去3年間に保険契
13 約の締結の媒介に関して受領した手数料の額等を合計した金額（最低金額 2,000 万円、
14 上限 8 億円）とし、うち 2,000 万円は現金等で供託すること、それを超える金額は保険
15 仲立人賠償責任保険の契約で代替できることが定められている。しかし、この 2,000 万
16 円という金額が新規参入者にとって相応に高いハードルになっているほか、過去3年間
17 の手数料等の合計金額についても中小規模の保険仲立人にとっては財政的な負担とな
18 っているとの指摘がある²³。

19 これに対しては、保険仲立人の活用が進んでいない現状において、適切な金額水準を
20 判断することは難しいとの指摘もある一方で、保証金の額を引き下げる余地があるとの
21 指摘があることを踏まえるとともに、保険仲立人に対する適切な監督がなされること
22 （後述する「(2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設」を参照）も考慮し、まずは
23 保険仲立人の新規参入を促す観点から、保証金の最低金額については、2,000 万円から
24 1,000 万円に引き下げることが適切である。一方、過去3年間の手数料の合計金額につ
25 いて見直すことは、保険仲立人の規模によっては保証金額に大きな影響を及ぼす可能性
26 があるため、今般の一連の措置を受けた保険仲立人の活動状況の変化を見極めた上で改
27 めて検討するのが適切である。

28 また、海外では、供託金制度ではなく賠償責任保険による賠償資力確保が主流となっ
29 ており、我が国においても賠償責任保険の活用を促していくべきとの指摘もある。この
30 点、賠償責任保険については、現在、我が国において入手可能な保険では故意で生じた
31 損害は補償対象とならないことから、保証金の全てを賠償責任保険で代替することは困
32 難である。他方、賠償責任保険は、事故の発生リスクに応じて保険料が設定されるため、

²¹ 米国では、法制度上、顧客と保険会社の双方から受領する場合、保険仲立人は顧客に対し、保険会社から受領する旨及びその額を事前に開示しなければならないとされている。また、ドイツでは、法制度上、保険仲立人は顧客に対し、手数料の支払方法について明示しなければならないとされている。

²² 企業向け保険のみを対象とするとしても、企業の中には、個人が経営するような零細企業もあるため、顧客保護の観点から、顧客と保険会社の双方から手数料を受領することを禁止すべきとの指摘があった。保険仲立人の現状においては大企業等を顧客とする傾向にあるが、零細企業に対しての保険販売が広がる等の状況の変化がある場合には、よく実態を注視し、必要に応じて対応を検討すべきである。

²³ なお、保証金の最低金額については、金融審議会「保険商品・サービスの提供等の在り方に関するワーキング・グループ報告書「新しい保険商品・サービス及び募集ルールのあり方について」(2013年)において、「一定期間問題がなかった場合には、1千万円を目処にさらなる引き下げについて検討が行われることが適当である。」とされている。

1 保険仲立人が事故を起こさないようにするインセンティブにもなることを踏まえ、その
2 活用を促進する方向で、今後、各関係者による取組みが進められることが期待される。

3 4 ③ 保険代理店等との協業の見直し

5 現行の監督指針上、保険仲立人は、保険代理店や保険会社と同一契約の共同取扱い（協
6 業）を行うことは認められていない。その趣旨は、保険仲立人と保険代理店等はそれぞ
7 れ顧客側・保険会社側と立場が異なることに鑑み、顧客の誤認を防止する点にある。し
8 かし、複数の企業が出資するプロジェクト等に対する保険を共同で組成する際には出資
9 する企業と関係のある保険代理店が参加することが多いところ、ここに保険仲立人が参
10 加しようとする保険代理店との協業に該当してしまい参加できない、といった問題が
11 生じている。

12 このため、保険仲立人と保険代理店等が各々の役割及び責任分担を事前に顧客に説明
13 する等の保険契約者の誤認防止措置を前提として、保険仲立人の国内外の豊富なネット
14 ワークや専門的知見を活用し、顧客企業等に対して、より適切な保険プログラムの提供
15 が可能となるよう、保険仲立人と保険代理店等の協業を認めるべきである。

16 17 ④ 海外直接付保における保険仲立人の活用

18 現行の保険業法令上、外国の法令に準拠して外国において保険業を行う者である「外
19 国保険業者」が日本において保険契約を締結しようとする場合、日本に支店等を設けて
20 外国保険業の免許を受けることを求めている。この免許を受けていない外国保険業者に
21 対しては、原則として、日本に住所・居所を有する人等に係る保険契約を締結するこ
22 とを認めていない（いわゆる「海外直接付保」の禁止）が、保険契約者が自ら当局へ申請
23 し、個別審査の上で許可を受けた場合に、例外的に保険契約を締結することが認められ
24 ている²⁴。しかし、同許可を受けるに当たっては、保険契約者自らが許可要件（国内で同
25 等又は有利な条件での保険が調達できないこと等）を満たす旨を調査する実務上の負担
26 が大きいとの声がある。また、保険仲立人が媒介可能な保険契約の中には、個別審査の
27 上での許可を受けて外国保険業者と行おうとする保険契約が含まれていない。

28 このため、保険仲立人が同許可に係る保険契約の締結の媒介を行うことを可能にする
29 必要があるほか、国内外における保険契約に関する専門的知見を活用して、許可要件を
30 満たす旨の調査も併せて担う役割が期待される。これにより、保険契約者の調査負担軽
31 減と許可手続きの迅速化による保険契約者の利便性の向上や、保険の選択肢が増えるこ
32 とで保険契約者のより適切な保険調達が可能となることが期待される。

33

²⁴ 現行の保険業法令上で列挙されている再保険、外航船舶・貨物、商業用航空等の保険契約については、例外的に日本に支店等を設けな
い外国保険業者による締結が認められている。

1 (2) 保険仲立人の不祥事件の届出義務の新設

2 以上のおり、保険仲立人の活用を促進するための措置を講じていくと同時に、その
3 ように活動が拡大してもなお顧客等からの信頼を確保し続けられるよう、保険仲立人に
4 対する当局によるモニタリングを強化していくことも重要である。

5 現行の保険業法令上、保険代理店については、保険会社が委託した業務に係る不祥事
6 件が生じた場合、所属先の保険会社が当局にその旨を届け出ることとされているが、保
7 険仲立人には、当局に不祥事件を届け出る義務は課せられていない。このため、当局が
8 即座に問題を把握できるよう、保険仲立人が不祥事件を起こした場合、当局にその旨を
9 届け出る義務を課すべきである。

11 2. 保険会社による保険契約者等への過度な便宜供与の禁止²⁵

12 現行の保険業法上、保険会社又は保険募集人等が、保険契約の締結又は保険募集に関
13 し、保険料の割引、割戻し、その他特別の利益の提供を保険契約者又は被保険者に対して
14 行うことは、保険契約者間の公平性を害するほか、保険業の健全な発展を阻害するおそれ
15 があるとの趣旨から禁止されている。この「特別の利益の提供」として禁止される行為の
16 対象としては、従来、保険契約者等に対して各種のサービスや物品を提供する行為等を念
17 頭に置いてきた。しかしながら、保険業界の慣行の中では、保険契約者の「グループ企業」
18 のサービスの利用や物品の購入、役務の提供（出向等を含む）等の「便宜供与」も存在し
19 ており、この実績が保険契約の締結に重要な影響を及ぼしているおそれが明らかになっ
20 た。また、このような便宜供与は、取引の公平性をゆがめてしまうだけでなく、保険商品・
21 サービスの内容で競争することが求められる保険会社の活力を失わせてしまうおそれも
22 ある。

23 このため、保険契約者間の公平性を確保し、ひいては、保険業の健全な発展が阻害され
24 ることがないようにする観点から、

- 25 ・ 特別の利益の提供として禁止される行為の対象に、例えばサービスの利用や物品の
26 購入、役務の提供等の便宜供与のうち、上記の趣旨に反するようなものを新たに含
27 めるとともに、
- 28 ・ 特別の利益の受け手の対象に、保険契約者又は被保険者のグループ企業を追加する
29 必要がある。

30 一方、保険会社が通常の事業活動を行う上で必要となるサービスの利用や物品の購入
31 といった、公正な取引や合理的な商慣行等と考えられる行為まで禁止されてしまうこと

²⁵ 今般の保険金不正請求事案においては、保険会社が保険代理店に対して便宜供与を積極的に行い、その見返りに同保険会社の保険商品が優先的に推奨されていたことが明らかになったことから、有識者会議における議論を踏まえ、保険会社による自社の保険商品の優先的な取扱いを誘引するような様々な形態での過度な便宜供与（保険代理店に対する出向を含む）を解消する方向で、監督指針の改正も含め、検討・対応が進められているところである。こうした公正な競争を阻害する要因となり得るような便宜供与は、保険代理店に対するものにとどまらず、保険契約者やそのグループ企業に対しても、保険会社がこれらの者から物品を購入したりサービスを利用したりする形で行われているおそれが認められたことから、本ワーキング・グループにおいて、保険会社が保険契約者等に対して行う便宜供与について検討を行った。

1 のないよう、どのような便宜供与が禁止対象に該当するのかについて、今後、監督指針等
2 において可能な限り明確化が図られる必要がある²⁶。
3

4 3. 企業内代理店のあり方の見直し

5 **【P】**

6 **(この論点は本日議論頂く予定)**
7
8
9
10
11
12
13

4 4. 火災保険の赤字構造の改善等

14
15 損害保険会社では、近年の自然災害の頻発・激甚化を受け、企業向け保険市場における
16 火災保険の赤字が継続する一方で、自動車保険を含むその他の保険種目の黒字で全体の
17 利益を確保しており、こうした状況が損害保険会社の営業推進態勢や保険引受管理態勢
18 に影響を与えてきたと考えられる。実際に、火災保険の赤字が常態化し、ボトムライン
19 (利益)の改善が求められるようになったにもかかわらず、損害保険会社において更改契
20 約を落とせない等のトップライン(売上)に係る営業上のプレッシャーも強まっていた結
21 果、リスクに応じた適切な保険料を提示することが困難になるケースもあったと考えら
22 れ、それが今般の保険料調整行為事案の背景にあったと考えられる。

23 同事案の再発防止の観点から、損害保険会社において適切な保険料の設定等が確保さ
24 れるための態勢を確立することが求められるが、当局においてもこうした損害保険会社
25 の態勢整備状況のモニタリングを高度化していく必要がある。また、同事案の背景にある
26 火災保険の赤字構造を改善するための方策として、火災保険参考純率の算出方法の更なる
27 見直しを検討していくことも重要である。

28 さらに、同事案では、企業向け損害保険商品の取扱いが大手損害保険会社に集中してい
29 たことがその要因の一つであるとの指摘がなされている。このため、保険市場における健
30 全な競争環境を実現する観点から、参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種
31 目を拡大し、保険料率の算出や保険約款の作成に係るコストを低減することで、中小規模
32 の損害保険会社の参入を促進していくことも必要である。

33 なお、企業向け火災保険に関しては、近年の自然災害の頻発・激甚化や再保険コストの

²⁶ 保険会社からの経済的利益の受領は、今般の措置で禁止される便宜供与の対象外となるものであっても、改正金サ法に基づく顧客の最善の利益を勘案する義務の履行にあたり、ゆがんだインセンティブを与えるおそれがあることから、将来的には開示の対象とすることも検討すべきとの指摘もある。

1 増加等の影響により、損害保険会社の引受けのキャパシティ不足が懸念されるところで
2 あり、こうした状況においては、企業のリスクマネジメント能力の向上²⁷がより一層重要
3 になってきていることを付言したい。

5 (1) 企業向け損害保険商品のモニタリングの高度化

6 火災保険を含む企業向け損害保険商品については、損害保険会社の届出・審査負担を
7 軽減するため、現行の監督指針や審査実務において、特約や保険料率の設定に一定の自
8 由度を与える措置を講じている²⁸。

9 これらの措置の運用の下で適切に特約や保険料率が設定されるためには、損害保険会
10 社が自律的に保険業法等に照らして適切に個別契約における補償内容・料率を適用する
11 必要があるほか、保険種類別などの適切な単位ごとに収支分析や保険料率の妥当性を検
12 証するなどのリスク管理を行う必要がある。しかしながら、今般の保険料調整行為事案
13 を招いた前提としては、損害保険会社内で営業上のプレッシャーが高まる中で、これら
14 の適用・管理が必ずしも適切に運用されていなかったものと考えられる。

15 このため、企業向け損害保険商品について、損害保険会社における適切な収支分析や
16 保険料率の設定等により、必要な補償が将来にわたって安定的に提供されることを確保
17 する観点から、当局による商品開発管理態勢等に係るモニタリングの高度化²⁹を図るこ
18 とが適切である³⁰。こうしたモニタリングの高度化を進める中で、制度的な対応の必要
19 性があると認められる場合には、商品認可制度をはじめとする既存の監督の枠組みのあ
20 り方についても検討していくことが重要である。

22 (2) 火災保険参考純率の算出方法の見直し

23 損害保険料率算出機構が算出している火災保険参考純率³¹は、自然災害などによる保
24 険金支払いの増加等を受け引き上げられているが、近年、地球温暖化に伴う気候変動に
25 より自然災害リスクが増加しており、将来も増加し続ける可能性があることに鑑みると、

²⁷ 具体的には、保険の調達を含むリスクファイナンスに関する知識を有するリスクマネージャーの設置や、保険以外のリスク管理手法の検討等が考えられるとの指摘がある。

²⁸ 特約自由方式により、損害保険会社が事業方法書に定めた範囲内において自由に特約を新設することを可能としている。(監督指針IV-1-19、IV-3-3) また、付加保険料率については、算出方法書への定性的記載を可能としているほか(監督指針IV-5-1-(6))、純保険料率についても、審査実務上、その内容に応じて、

- ・標準となる料率を定めた上で、損害保険会社が、危険の実態に応じて、任意に割引又は割増しを行う(標準料率)、
- ・具体的な料率を定めず、危険の実態等に応じて損害保険会社がその都度設定する(自由料率)

等の方法を算出方法書に記載することを認めている。

²⁹ モニタリングの高度化の具体例として、①損害保険会社における特約自由方式、標準料率等の適切な運用を確保するための管理態勢や、②主要な企業向け保険商品の保険収支を適時に把握し料率設定に反映するための態勢等の整備の状況や運用実態を確認することなどが考えられる。

³⁰ 足元では各損害保険会社が保険料の値上げを行うなど、当局の介入がなくとも赤字が縮小していく可能性も十分あることから、今後の経過を見ながら、当局の過度な介入にならないよう留意しつつ、モニタリングの内容について検討していく必要があるとの指摘もある。

³¹ 保険料率のうち純保険料率については、各損害保険会社における料率設定の参考とするため、損害保険料率算出機構が各社から収集した保険契約・保険金支払いに関するデータを基に「参考純率」を算出しており、一般的に、損害保険会社は参考純率を基に自社の商品特性及び支払実績を踏まえて純保険料を算出し、これに付加保険料を加えて保険料を算出している。

1 火災保険参考純率の水準をよりリスクに見合ったものとすべく、算出方法の更なる見直
2 しを検討していくことが重要である。

3 この点、近年、気候変動に関する高精度のデータ³²が公開されたことを受け、損害保
4 険料率算出機構では現行のリスクモデルでのシミュレーションや過去実績データの平
5 準化等による手法に加え、気候変動が将来の純率水準に与える影響を定量的に予測・反
6 映するための手法について検討を進めているところであり、この検討をさらに進めるこ
7 とが適切である。

9 (3) 参考純率算出及び標準約款作成の対象となる保険種目の拡大

10 損害保険料率算出機構が参考純率を算出することができる保険種目（算出対象種目）
11 は、損害保険料率算出団体に関する法律等において、火災保険、自動車保険、傷害保険
12 等に限定されている。現状、損害保険料率算出機構はこれらの3種目について参考純率
13 を算出するとともに、その算出の前提となる標準約款を作成し、これらを各損害保険会
14 社に提供している。

15 一般の保険料調整行為事案の背景として、企業向け損害保険商品の取扱いが大手損害
16 保険会社に集中しており、市場競争が十分に機能しなかったことがその要因の一つであ
17 るとの指摘がある。

18 このため、参考純率算出・標準約款作成の対象種目を拡大し³³、保険料率の算出や保
19 険約款の作成に係るコストを低減することにより、中長期的に中小規模の損害保険会社
20 の商品開発や新規参入を促進していくことが適切である³⁴。これにより、保険市場全体
21 の効率化や保険会社の商品開発能力の向上等にも資することが期待される。

22 その際、拡大する保険種目については、損害保険業界のニーズ等を踏まえながら、企
23 業向けに限らず個人向け保険への拡大も含めて検討することも考えられる。ただし、保
24 険種目によっては保険契約及び保険金支払いのデータが少なく参考純率が適正な水準
25 とならない可能性があり、その場合、集積リスクが顕在化した際に中小規模の損害保険
26 会社の収支に影響を及ぼす可能性があることから、こうした種目への拡大については慎
27 重に考えるべきである。

28 また、算出対象種目の拡大に伴い、各損害保険会社から損害保険料率算出機構に提供
29 されるデータが増加することが見込まれる。この機に、損害保険料率算出機構のデータ
30 バンク機能を強化³⁵する観点から、保険分野のデータを整備し、それを公開していくた

³² 文部科学省プロジェクト「気候変動リスク情報創生プログラム」成果（2016年公開）

文部科学省プロジェクト「気候変動適応技術社会実装プログラム」成果（2018年公開）

³³ 米国（ニューヨーク州）やドイツでは火災保険、自動車保険、傷害保険以外にも、賠償責任保険、サイバー保険、運送保険等、多数の保険種目の標準約款が作成されている。

³⁴ 商品開発や保険引受能力が著しく低い損害保険会社が保険市場に参入するようなことがあっては、むしろ健全な競争環境が阻害されかねないことから、商品審査その他の監督上の取組みを通じて、新規参入する損害保険会社においても適切な商品開発管理態勢や保険引受管理態勢が確保されることが求められる。

³⁵ 参考純率算出・標準約款作成の対象種目に限定せず、それ以外の保険種目についてもデータ収集および統計作成等の機能を強化していくべきとの指摘もある。

1 めの取組みを進めていくことも重要である³⁶。

2

³⁶ 参考純率算出・標準約款作成の対象種目の拡大やデータバンク機能の強化にあたっては、独占禁止法上の問題が生じないよう留意する必要がある。

1 IV. おわりに

2 以上が、本ワーキング・グループにおける審議の結果である。

3 自然災害の頻発・激甚化や日本企業を取り巻くリスクの多様化が進む状況において、各経
4 済主体が、リスクをとって、新たなチャレンジを行うことを支えるためには、適切な損害保
5 険商品・サービスの提供が不可欠であり、今後、「損害保険」が果たすべき役割はますます
6 重要になる。

7 こうした状況の下で発生した、今般の保険金不正請求事案と保険料調整行為事案は、損害
8 保険市場に対する信頼を大きく失墜させたと言わざるを得ない。本報告で示した一連の施策
9 は、両事案の再発防止を図るとともに、顧客本位の業務運営や健全な競争環境を実現するこ
10 とにより、保険市場に対する信頼の確保とその健全な発展を図る上で重要な意義を有するも
11 のであり、早急な制度化等に向けた取組みを期待する。また、これらの施策の中には、法令
12 の改正ではなく、監督指針や業界ガイドラインの改正、業界や関係者の自主的な取組みでの
13 対応が求められるものも含まれており、こうした施策については、今後、各主体における早
14 急な対応を期待する。

15 なお、本ワーキング・グループを開催する中でも、保険会社や保険代理店における情報漏
16 えい事案が相次いで認められていることは誠に遺憾である。現在、当局において、事実関係
17 の把握、真因分析等の検証が実施されているところであるが、今後、この検証を通じて明ら
18 かになる内容を踏まえて、早急に必要な措置を講ずるべきである。

19
20 今般の保険金不正請求事案と保険料調整行為事案に係る業務改善命令の対象となった損
21 害保険会社各社においては、適切なガバナンス機能を発揮させ、業務改善計画を着実に履行
22 すべきことは当然である。また、損害保険会社は、顧客本位の業務運営の原則や改正金サ法
23 に基づく顧客の最善の利益を勘案する義務を改めて認識した上で、これらを実現するための
24 適切なガバナンス態勢を構築するほか、これらの趣旨に反する古い慣習と決別すべきである。

25 例えば、損害保険会社は、その販路を依存する一部の大規模な保険代理店をまるで「顧客」
26 のように取り扱うことがあった。保険契約者等の利益をないがしろにして、自社の利益のた
27 めに保険代理店との関係を強化する、あるいは、保険代理店に対して適切な指導等を実施し
28 ないことは、顧客本位の業務運営に反するものであり、こうした保険代理店との関係を見つ
29 め直す必要がある。また、損害保険会社は、保険代理店に多様な種類の便宜供与を実施して
30 きた。これらは損害保険市場の公正な競争を阻害し得るものであることから、今後、こうし
31 た便宜供与を確実に防止しなければならない。加えて、今までは便宜供与に充てていたリソ
32 ースが、顧客本位の保険商品・サービスの開発・提供のために充てられ、ひいては、それが
33 損害保険市場全体の健全な発展に向かうよう、そのリソース配分を徹底的に見直すべきであ
34 る。

35 損害保険代理店において、今般の事案のように、不正な修理費の請求を繰り返して顧客の
36 利益又は信頼を害するような行為が継続して行われ、それに対する自浄作用も全く働かなか
37 ったことは極めて遺憾であり、この機に、特に規模の大きな保険代理店は自らの社会的責任

1 と役割を自覚し、適切な法令等遵守態勢をはじめとする内部管理態勢が構築できているかを、
2 改めて見つめ直すべきである。今回は体制整備義務の対象とは整理されなかった損害保険代
3 理店においても、その規模・特性に応じて、日頃から適切な内部管理態勢を構築すべきこと
4 は言うまでもない。また、保険会社からの便宜供与や社員代行に頼らず、自立した保険代理
5 店として保険募集業務を遂行できるよう、その業務品質の向上にも不断に取り組むべきであ
6 る。さらには、現在、顧客本位の業務運営の原則を採択している損害保険代理店はわずかに
7 とどまっており、本ワーキング・グループとして、多くの損害保険代理店が同原則を採択す
8 るように求めている。

9

10 損害保険業界全体の取組みとしては、各種のガイドラインの策定に取り組むとともに、第
11 三者評価制度の運営開始に向けた検討を加速することが望まれる。また、各種のガイドライ
12 ンの策定後も、各社で適切な取組みが行われているかを確認し、必要に応じて見直すなど、
13 PDCA のサイクルを適切に実施していくことが重要である。

14 当局においては、本ワーキング・グループの報告を踏まえ、制度化が必要な取組みについ
15 て早急に対応を進めるとともに、モニタリング体制の強化や実効的なモニタリング手法の検
16 討を進めることが望まれる。

17 こうした各主体での取組みを通じて、顧客本位の業務運営を徹底することで、国民からの
18 信頼を早急に回復するとともに、健全な競争環境を実現し、保険市場全体が持続的に発展す
19 ることで、我が国の保険事業が国民生活の安定・経済の発展に貢献することを、強く期待し
20 たい。